

工业品营销即将进入无人机时代

无人驾驶飞机简称“无人机”，是利用无线电遥控设备和自备的程序控制装置操纵的不载人飞机，与载人飞机相比，它具有体积小、造价低、使用方便、对工作环境要求低、生存能力强等优点。智能化是载人机和无人机的分水岭，智能型产品的广泛应用，也带来了一场工业品营销领域的变革——传统营销模式向智能化营销模式转变，表明工业品营销即将进入无人机时代。

传统营销模式的束缚

工业产品的特殊性决定了专业技术人员进行产品选型时除了更翔实的产品信息外，还需要规范图集，工程案例及产品的技术交流等参考信息。传统的工业品营销，依赖于产品手册与用户的沟通方法已不能满足专业技术人员的工作需求。

如何与专业技术人员建立更为有效的沟通渠道，为其提供更丰富的产品信息与用户交流服务，将是企业面临的重要问题。

现有网络搜索工具的不便

使用网络查询产品信息逐渐成为设计人员的常用信息收集方式，但现有的网络搜索查找到的产品信息内容繁杂、专业化程度低，而专业的行业网站功能不强、产品信息更新慢，并且产品种类不够齐全。

在进行设计工作时设计师同行间及设计师与企业间的交流必不可少，而在产品选型过程中基于产品的交流与沟通尤为重要。同行对产品的评价也是技术人员进行产品选型主要考虑的因素之一，但目前的沟通方式很难满足设计人员的需求。

下一代工业品营销平台

由赛尔传媒旗下，北京万选通网络技术有限公司重彩推出的下一代工业品营销平台——万选通，颠覆了传统工业品营销模式，其智能，高效，精准的特点，为企业提供集品牌推广、用户互动、需求分析、产品销售于一体的高效整合市场营销服务。

“万选通”将企业产品信息发布与用户沟通过程相融合，实现了基于产品沟通的动态化过程管理，将企业产品信息直接植入用户电脑桌面。既是企业信息的专业发布平台，又是企业的动态用户资源管理平台。依托于互联网的信息优势和互动优势，不仅建立起即时用户资源管理沟通方式，而且建立了高效的信息发布通道，从而建立产品快速营销新渠道的解决方案。

万选通自问世以来，就受到了众多业内专家的关注和肯定，更受到工业领域内从生产商、代理商，到工程公司、系统集成商产业链各节点的青睐，国内外众多主流品牌企业敏锐洞察到万选通带来的市场营销机遇，纷纷入驻万选通。

据北京万选通网络技术有限公司副总经理张志强先生介绍，万选通在2010年和2011年两年间，成功涉足暖通和电气行业。通过稳定持续的运营，目前已有暖通行业合作企业1800余家，行业产品数据10万余条；电气行业合作企业近6000家，行业产品数据30万条。2012年，万选通将大力进军安防行业，全面推动安防行业产品营销进入智慧营销新时代。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/36259.html>